كيف ترفع ضغط خصومك ؟

الشريك العاطفي - الأبناء
الأصدقاء- زملاء العمل - الجيران

فهد الطبيب



كيف ترفع ضغط خصومك

الشريك العاطفي-الأبناء-الأصدقاء-زملاء العمل-الجيران

تأليف : فهد الطبيب

تحويل و تنسيق

د/ حازم مسعود



شكر بدون إهداء

أشكر كلّ إنسان ساهم برفع ضغطي بشكل مباشر، أو غير مباشر خلال الأربعين سنة الماضية!

المقدمة

عند دخولك لأية مكتبة في العالم ستصطدم بالعناوين التالية: كيف تصبح مؤثِّرًا، كيف تصبح قائدًا عظيمًا، كيف تصبح مثاليًّا، كيف تصنع الأصدقاء... إلى آخر عناوين كتب تطوير الذات المستهلَكة.

عزيزي القارئ، إذا أصابك الملل، وشعرت بحاجة مُلِحّة لأخذ استراحة من محاولة أن تكون ذلك الإنسان المثالي، أتعهّد بأن أكون ضالتك. إذا كنت ترى في نفسك إنسانًا، بالغًا، عاقلًا، حرًّا، يملك الحق في أن يكون مستفزًّا، إذا اقتضت الضرورة ذلك، أتعهّد بأن أكون دليلك.

عزيزي القارئ، إذا كنت تتفق معي بأنّ رفع ضغط الآخر الذي قرر فجأة أن يلعب دور الخصم، أصبح ضرورة ملحّة، فإنك بما لا يدع مجالًا للشك، ستجد بين هذه السطور بوصلتك.

هنا، ومن خلال عشرات المواقف والحكايات المستفزَّة، سأبذل كلّ ما في وسعي لأكون خارطتك في رفع ضغط خصومك الطارئين على محيطك، المستفزِّين لمشاعرك بمناسبة وبدون مناسبة.

تعريف رفع الضغط

(يعصّب)

هو الشعور بالانزعاج الشديد إلى درجة الغضب، مع الشعور العميق بالغثيان الناتج عن عدم تفريغك لهذا الغليان الداخلي المسمَّى غضبًا. التعريف نفسه يعصّب! صح؟

الغضب، والانفعال من الأخطاء الإستراتيجية الخطيرة التي تفقدك مكانتك، عليك أن تلتزم دائمًا بالرزانة والموضوعية، لكن عليك، إن استطعت أن تُغضب عدوك، وتفقده أعصابه بينما تحتفظ أنت بهدوئك ووقارك؛ لأنّ ذلك سيمنحك تفوقًا كبيرًا

عليه.. واجه عدوك بكل ما ترى أنه يهدد كبرياءه حتى يفقد أعصابه، وحينها يمكنك أن تحرِّكَه كالدمية.
روبرت جرين
الأساسيات الستة لرفع ضغط مَنْ حولك
(صالحة لكلّ زمان ومكان، ومع أيٍّ كان)
أوّلًا: الضحك.
ثانيًا: سرقة الأضواء.
ثالثًا: الإطراء.
رابعًا: الذَّمّ.
خامسًا: التنغيص.
سادسًا: اللعب على الحبال.
تلك هي الأساسيات الستة لرفع ضغط خصومك، صالحة لكلّ زمان ومكان، ومع أيٍّ كان. فقط عليك أن تُحسنَ توظيفها، وتحسن التصرُّف مع عقباتها.
الضحك
(مجنون)
يُعَدّ الضحك عنصرًا رئيسًا في رفع ضغط من حولك. من أكثر الأمور استفزازًا للآخرين، وخاصة الخصوم هو الضحك. نعم الضحك. اضحك، اضحك، واضحك. اضحك بدون سبب. أهم شيءٍ أن تضحك.
الضحك سلاح فتَّاك، ويُعَدّ من الأسلحة المتعددة الاستخدامات. يستخدم الضحك في جميع المواقف، والمناسبات لإرسال الرسائل المختلفة. من خلال الضحك سوف تغمر أحبابك بالفرح والإيجابية، بالمقابل، الضحك سيصيب أعداءك في مقتل. الضحك سيصيب أعداءك المتلقِّين بكل أنواع الأمراض الإنسانية المحتملة، والناتجة عن ارتفاع ضغط الدم. بالإضافة إلى ذلك، الضحك كفيل بتشتيت تفكير خصمك، والتقليل من مخاطر هجماته المباغتة عليك.
هذا كثير؟! طيّب طيّب، يمكنك أن تأخذ استراحة من الضحك وتبتسم، قبل أن تعاود الضحك مرة أخرى طبعًا، بشرط أن تكون ابتسامتك جميلة!

إذا ضحك المرء، فعلى الآخرين، وإذا بكى، فعلى نفسه.

سرقة الأضواء

(فوضى مصطنعة، عصبية زائفة)

بالإضافة إلى الضحك، يُعَدّ لفت الانتباه ركنًا أساسيًّا، وفعّالًا جِدًّا في رفع ضغط من حولك. لفت الانتباه ليس بسهولة الضحك، ويعتمد على التفكير الخلَّاق الذي يساعدك على اختلاق المواقف اللَّافتة. في البداية سيتطلب الأمر بعض الجهد. لكن مثل أيّة خصلة أخرى، مع الوقت سيتحسن أداؤك لها، وستتمكن من رفع ضغط من حولك بسرقتك للأضواء بكلّ سهولة ويُسر.

كيف أسرق الأضواء وألفت انتباه من حولي؟

هناك العديد من الطرق المختلفة التي يمكن للقارئ الكريم اتِّباعها لسرقة الأضواء، ولفت نظر من حوله. على سبيل المثال لا الحصر، إذا كنت بصحبة آخرين، ولم تحصل على القدرِ المستحقّ من الاهتمام الذي يليق بقدرك، تظاهر بأنك تتحدث بهاتفك المحمول، وبُلِّغتَ للتوّ بمقتل عزيز عليك. إذا كنت في مقهى، افتعل شجارًا مع النادل، أو أقرب زبون إليك. غصّ بالأكل، وتظاهر بأنك ميِّت إذا اقتضى الأمر، المهم أن تسرق الأضواء، وتحصل على الانتباه المستحقّ من الجميع.

سرقة الأضواء، ولفت الانتباه في مكان خاص، مثل المجلس، أو الديوانية، يتطلب قدرًا أكبر من الجرأة والحبكة الدرامية، وذلك يعود لقلة الأدوات المتاحة. على سبيل المثال: عند تواجدك في أيّ مجلس خاص، وتملَّكتك رغبة قوية بسرقة الأضواء لرفع ضغط أحد خصومك من الحاضرين، عبِّر عن وجهة نظرك بصوتٍ عالٍ، أو اختلق نقاشًا حادًّا مع أحد الحاضرين، وتبنَّ وجهة نظر خارجة عن مألوف أغلب الحاضرين.

بغضّ النظر عن الزمان أو المكان، من خلال خلقك لفوضى مصطنعة بعصبية زائفة يمكنك تشتيت انتباه الحضور أوّلًا ومن ثمَّ تحويل انتباههم إليك، أنت وحدك. عليك أن تتذكر بأنّ الهدف هو أن تحوز على انتباه كلّ من حولك بأية طريقة كانت.

لا تتردّد أبدًا بسرقة الأضواء!

الإطراء

(أحد يتصل على المطافي يا جماعة)
الإطراء يعدّ واحدًا من ركائز رفع الضغط السهلة نسبيًّا، حيث إنّ الإطراء يعدّ قوة من القوى الناعمة التي تصعب مقاومتها. إذا أردت أن تؤذي خصمك، وترفع من درجة حرارة جسده، امدح خصومه. امدح خصومه بأيّ أمر، حتى لو كان هذا الأمر غير صحيح. بالأحرى، الأمر غيرالصحيح سيرفع ضغط خصمك أكثر. المهم أن تمدح، وتمدح، وتبقى تمدح. لا تتوقف؛ حتى تستنشق رائحة الدخان بالجوّ الناتجة عن الحريق الداخلي الذي تسببت به لخصمك.
رغم سهولة الإطراء،إلَّا أنّ معرفتك الجيدة بخصوم خصمك ستزيد من قدرتك على إيذائه، وهذا قد يتطلب بعض الاجتهاد والفراسة.
ليس بالضرورة أن يكون الإطراء موجّهًا بصورة مباشرة إلى خصوم الخصم، الإطراء ممكن أن يكون موجّهًا إلى الأشياء عوضًا عن الأشخاص، أشياء يملكها الخصوم من دون خصمك.

قدّم المديح لعدوّ خصمك بصوتٍ عالٍ ومسموع من قِبَلِ الجميع.

الذّمّ
(قائمة طويلة)
قد يُعتبر الذم المُكوِّن الأشرس من المكوّنات الستة لرفع ضغط خصومك. سيارتك قديمة، بذلتك ضيقة، مسكنك متهالك، قائمة طويلة من التعليقات السلبية التي يمكنك أن تُدلي بها لترفع ضغط خصومك. أمورٌ مختلفة لا يجمعها سوى أنها متعلقة بخصمك.
ليس بالضرورة أن يطال الذم خصمك مباشرة. ذَمُّك لما يحب خصمك من أشياء أو أشخاص، لن يقلَّ تأثيرًا عن ذَمِّك لخصمك. دائمًا تذكَّر أنه كلما ازدادت معرفتك بخصمك، ازدادت معرفتك بنقاط ضعفه، وازدادت قدرتك على إيذائه.

ذمّ الأشياء أسهل من ذمّ الأشخاص، وقد يكون له التأثير نفسه على الآخرين.

التنغيص

(كيف أفسد فرحته؟)
التنغيص هو المُكوِّن الأكثرُ استفزازًا وجمالًا من بين المكوِّنات الستة لرفع ضغط خصومك.
نعم يا سادة يا كرام، للتنغيص سحرٌ لا يستهان به. خصمك فرحان؟ زعله.
كيف أزعله؟ فرحان؛ لأنه تزوج، أخبره بأنّ نسب الطلاق في البلاد آخذة بالصعود. خصمك كسب اليانصيب، أخبره بأنّ أغلب من كسب هذه الجائزة مات بالسنة التي تلتها. المهم أنك تعكّر مزاجه، ولا تتركه يستمتع باللحظة. تمام؟
ليس بالضرورة أن يكون التنغيص مباشرًا. تنغيصك لخصمك قد يكون من خلال الآخرين. كيف؟ على سبيل المثال، خصمك فرحان بسيارته الجديدة، أخبره بأنّ سيارة جارك محركها أكبر بقليل من محرك سيارته الجديدة، وأنّ جارك حصل عليها بالسعر نفسه تقريبًا. هذا ما يسمّى: «فنّ التغيص بالمقارنة».

التنغيص المدروس قادرٌ على رفع ضغط أعْتَى الخصوم!

اللعب على الحبال
(باستمرار ودون توقف)
يعدّ اللعب على الحبال من أكثر عناصر رفع الضغط فعاليةً في التأثيرعلى الخصم.
كذلك، يعدّ اللعب على الحبال المكوِّن الأكثر تطلُّبًا للذكاء والممارسة المستمرة.
اللعب على الحبال فنّ لا يجيده إلَّا القليلون.
يصعب على العدوّ تصويب هدف متحرك. تحرك باستمرار لتصعب قراءة خصومك لك.
غيّر من وجهة نظرك السياسية، أو حتى الشرعية إن أمكنك ذلك. نَوِّعْ في علاقاتك الاجتماعية. غيّر ذوقك بالموسيقى، أو حتى الطعام. المهم أن تبدّل مواقفك من الأشخاص والأشياء باستمرار.
لا تُعْطِ خصمك الفرصة لقراءتك، أو معرفة مواقفك معرفة جيدة، حيث يستطيع إيذاءك من خلالها. احرص دائمًا على إضفاء نوعٍ من السرِّية، أو الضبابية على علاقتك، تحالفاتك، وخصوماتك مع الآخرين.

اِحذر السقوط!

في المكتب

(انتشار المهاترات)

في اعتقادي الشخصي، تعتبر مكاتب الأعمال في مقرّ إدارات الشركات، من أكثر الأماكن التي تزدهر فيها المهاترات بين الزملاء. هنالك دوافع كثيرة لانتشار مثل تلك المهاترات بين الموظفين. بعض هذه الدوافع مادية صرفة، وبعضها معنوية، وبعض هذه الدوافع نستطيع أن نعزوَها إلى الغريزة الإنسانية (الغيرة).

لسنا هنا بصدد مناقشة، أو طرح الدوافع، أو الأسباب المؤدِّيَة إلى تلك المهاترات بين الزملاء في مقرِّ العمل، ما يعنينا هنا هو كيفية التعامل مع مثل تلك المهاترات العملية بين الزملاء والتعاطي معها باحترافية. كمقاتل يعرف كيف يستخدم السلاح المناسب في الوقت المناسب للحصول على الضغط المناسب تجاه الهدف المناسب.

تسلَّحْ بالأساسيات الستة لرفع ضغط خصوم

في المكتب

(الهجمة المُرتدّة)

من أجمل، وأخبث الخطط المسبوقة الدفع التي لا تحتاج إلى إستراتيجية معيَّنة، هي إستراتيجية: «البداية عليك، والختام علينا»، كيف؟ في هذه الإستراتيجية عليك أن تترك مَنْ حولك يتحدثون طويلًا؛ حتى يباغتهم الملل المستمَدّ من التعب، فقط هنا عليك أن ترمي بقنبلتك وترحل.

لم تستوعب! على سبيل المثال، إذا كنت في اجتماع مع بعض الزملاء، ومديري إدارات مختلفة، وكنتم بصدد نقاش حجم خط الكتابة الموجودة في الكتيّب الخاص بالمنتج الذي أنتجته شركتكتم مؤخرًا، والمصمَّم لكبار السنّ، انتظر إلى آخر الاجتماع قبل أن ترمي بقنبلتك، وتخبر الجميع بأنّ ما نسبته ٩٠٪ من كبار السنّ في المدينة المستهدفة لا يجيدون القراءة، ويجب أن يكون التركيز على الصور في الكتيّب، وليس الكتابة!

من الممكن تطبيق إستراتيجية الهجمة المرتدَّة مع الخصوم المحتملين من الزملاء، من خلال الكثير من المواقف المختلفة.

التنغيص على الخصوم من خلال نقض خططهم أمرٌ حقًّا ممتع!

في المكتب
(اعترض)
إذا طُرِحَ مشروعٌ ما للتصويت، فعليك بالاعتراض. نعم، اعترضْ؛ حتى لو لم تكن مطَّلعًا على جميع حيثيات المشروع التي تتم مناقشته. اعترض لمجرد لفت الانتباه والتنغيص على صاحب الفكرة، ورفع ضغطه لا أكثر. اعتراضك هيبة، ولأصحاب الطرح المعترَض عليه خيبة. فقط انتبه ألَّا تعترض على زيادة راتبك.

الاعتراض لمجرّد الاعتراض، أمر مطلوب أحيانًا!

في المكتب
(اللعب على حبل النسيان)
الأشخاص الذين لا ترغب في وجودهم في الاجتماع، وجّهْ دعوة لهم في آخر لحظة. دعوتك المتأخرة لمن لا ترغب بحضوره في الاجتماع سوف تضمن لك أمرين على أقلّ تقدير، الأمرالأول: تجنُّب الملامة، الأمر الثاني: حضور خصومك بدون استعداد جيّد سيمكنك منهم بسهولة.

حبال اللعب كثيرة جِدًّا، فقط أحْسنِ التعامل معها!

في المكتب
(مديرون لا يستحقون التقدير)
من وجهة نظر الكثير من الموظفين، قليلٌ من المديرين يستحقون التقدير والاحترام، أما الغالبية العظمى منهم فيستحقون كلّ أمر سيِّئ قد يحدث لهم.
عزيزي القارئ، إذا كنت تتَّفق مع وجهة نظر هؤلاء الموظفين وهم كُثْر، سيتوجَّب عليك إتقان جميع أساسيات رفع الضغط الستة، ومن ثمَّ القيام بتسليطها على مديرك.

اللعب مع الكبار يتطلب مهارات خاصة.

في المكتب

(الموظف العيّار)

من أكثر التصرفات مكرًا التي شهدتها خلال عملي موظفًا في إحدى الشركات، هو ما كان يقوم به أحد الزملاء العيّارين في العمل بمديره المباشر. ماذا كان يفعل الموظف العيّار بمديره؟

كان الموظف العيّار يتصيّد خروج مديره من العمل؛ حتى يقوم بالاتصال به مباشرة بعد خروجه، وسؤاله عن أيّ أمر يتعلَّق بالعمل. هنا قام الموظف بتحقيق أمرين، الأمر الأول: إزعاج مديره، والتنغيص عليه وهو مع عائلته، والأمر الثاني: هو لفت نظر مديره إلى مقدار تفانيه في العمل، وبقائه في المكتب حتى ساعة متأخرة من اليوم.

اللعب على حبال المكر مثل اللعب بالنار، ممتع؛ لكنه قد يكون مُحْرِقًا!

في المكتب

(أكثر من مطالبك)

أزْعِجْ مديرك المباشر بكثرة طلباتك. طالب رئيسك باستمرار وبدون انقطاع. نغّصْ على رئيسك يومه. دائمًا تذكر أنّ التنغيص عنصرٌ مهمّ من عناصر رفع الضغط الستة. تبنَّ قضية أسبوعية، أو شهرية تمارس الإزعاج على مديرك من خلالها. عزيزي القارئ، لا تستغرب إذا أخبرتك بأنّ الكثير من المديرين يستجيبون لمطالب الموظف المزعج. ليس لأنها مطالب عادلة؛ بل لأنه يرغب بالتخلص من الموظف المزعج.

المهم إذا قرر رئيسك التخلص منك للأبد، فلا تلومنّ إلَّا نفسك.

في المكتب

(الغباء المصطنع فنّ)

تظاهر بالغباء! نعم، إنه الغباء يا سادة. خاصة إذا كنت تعمل بالقطاع الحكومي، أو ما يسمى: «القطاع العام». في أغلب القطاعات الحكومية في العالم، مديرك

لا يستطيع فصلك، أو التخلص منك، وبالتالي كلّ ما يستطيع عمله للتعامل مع غبائك المصطنع، وتنغيصك المنصبِّ عليه، هو عدم إعطائك مزيدًا من المسؤوليات.

اللعب على وتر الجهل سيقيك الكثير من العمل.

في المكتب
(يخرب بيتك جننته)
إذا قام أحد زملائك في مقرّ العمل بنرفزتك بطريقة متعمدة ومتكررة من خلال قول أو عمل، ولم ترغب في تجاهله؛ لأنك صاحب مبدأ، والأهم من ذلك أنك تملك ترسانة قوية من أدوات رفع الضغط، فأسهل طريقة لاحتواء خصمك والتحكم بتصرفاته، هي أن تقوم بمشاركته عمله المزعج تجاهك!
قيامك بمشاركة زميلك، أو خصمك مَكْرَهُ، وتنفيذ مخططه الشرير تجاهك، بدون أدنى شكّ سينغِّص عليه فرحته بفعلته. احرص على أن تعبّر عن سعادتك، وأنت تقوم بالتظاهر بإزعاج نفسك. عند قيامك بذلك، فأنت بدون أدنى شك قد قمت بتنغيص فرحته بعمله، وكهربت خلايا عقله، وساهمت في إغلاق ما تبقَّى من صمامات قلبه.

اِلعب على حبال إدراكه، وقمْ بعمل بعض العُقد بتلك الحبال (عُقدة).

في المكتب
(اللعب على أوتار العلاقات)
تظاهر أمام زملائك في العمل بمعرفتك الشخصية بقيادات مهمة في مقرِّالعمل.
حاول معرفة أدقِّ التفاصيل عن هؤلاء الأشخاص القياديين، ففي ذلك دليلٌ على معرفتك بهم وقربك منهم.
احرص على معرفة بعض التفاصيل الشخصية الدقيقة المتعلقة بهؤلاء الأشخاص المهمّين، مثل الأكلة المفضلة لديهم، فريقهم الكروي المفضل. كذلك، حاول أن تحصل على بعض المعلومات المتعلقة بهواياتهم، أو حتى صداقاتهم.

إيهام المنافسين بمعرفتك ببعض الأشخاص المهمّين من القيادات في مقرّ العمل، كفيلٌ برفع ضغط الخصوم، ودرْءِ بعضٍ من مكائدهم المحتملة.

اللعب على أوتار العلاقات، سيجنِّبك الكثير من المتاعب.

في المكتب

(عبارات فخمة)

إذا دار الحديث في مقرّ العمل حول موضوع تجهله، ولا تعلم كيف تتصرف، قم بعمل التالي: أوّلًا: أصْغِ جَيّدًا. ثانيًا: حاول أن تدوِّنَ ملاحظاتك بعناية. ثالثًا: حاول أن تأخذ دفَّة الحديث بعيدًا عن صُلب الموضوع. وقريبًا من محور معرفتك.

على سبيل المثال لا الحصر، إذا كان زميلك يتحدث باللغة العربية عن علم الاجتماع، وتأثيره على سلوك العملاء، حاول أن تعطي ملاحظتك باللغة الإنجليزية. استخدم عباراتٍ فخمةً حتى لو لم يكن لها علاقة بصُلْب الموضوع. المهمّ أن تتكلم بلغة فخمة يجهلها زميلك، أو أغلب مَنْ في قاعة الاجتماعات.

كلّ ما تم ذكره كفيلٌ بلفتِ انتباه الحاضرين لك، وسرقة الأضواء، والتنغيص على خصمك. تذكّرْ، أنت هنا لرفع ضغط الخصم، وليس بالضرورة أن يكون لديك هدفٌ آخرُ معلَن.

إلمامك بالأساسيّات الستة لرفع ضغط الخصوم، سيمنحك قدرةً أكبر َعلى المناورة.

في المكتب

(الخصم المحتمل)

إذا شعرت بأنّ زميلك (الخصم المحتمل) في مقرّ العمل بطيءُ الفهم، قليلُ الوعي بما يدور حوله، حاول أن تأخذه بعيدًا عن دائرة خصوصِيَّاتِك. تأكدْ من أنّ هذْركَ لطاقتة وتحكمك بأوتار حواسّه، سيجنبك الكثير من شرّه.

نظرًا لفهمه البطيء، تأكّدْ من أنّك لن تستطيع أن ترفع ضغطه باستمرار؛ لكن بكلّ تأكيد يمكنك دائمًا أن تلعب على أوتار إدراكه المحدودة، وحبال جهله بما لا

يعنيه من أمور تخصُّك أنت وحدك، أمور لا يجب أن تكون ضمن دائرة اهتمامات شخصٍ آخرَ.

بكلّ بساطة، توّهه...

في المكتب
(نبتتك المفضلة)
إذا شعرت بأنّ زميلك، وخصمك المحتمل في مقرّ العمل يعاني من الحساسية تجاه النباتات، استغلّ نقطة ضعفه تِجاه النباتات، واجلبْ معك إلى مقرّ العمل نبتتك المفضلة. حاول أن تضع النبتة بالقرب منك، أو بالقرب من خصمك إن أمكن. وجود النبتة بجانبه كفيلٌ بأن يجعله يسعل حتى البكاء.
بهذا، سينشغل زميلك الخصم بزكامه، وحساسيته بعيدًا عنك وعن محاولات إيذائه لك. هنا أنت قد استخدمت عنصر التنغيص من خلال استخدامك للنبتة في تشتيت انتباه الخصم.

تأكد من أنك ليست لديك حساسية من النباتات، قبل أن تُقدم على شراء نبتتك المفضلة.

في المكتب
(خلقُ التحالفات)
في المكتب لا تتردَّد أبدًا في اللعب على الحبال، وخلق تحالفات متغيِّرة مع الآخرين. سواء أكانت تلك التحالفات حقيقية، أم وهمية. خلقك لإطار قويٍّ من التحالفات المدروسة، والمتنوعة مع الآخرين كفيل بتجنيبك الكثير من المتاعب المحتملة، التي في الغالب يكون مصدرها المنافسين المحتملين.

اِلعب على حبال التحالفات المتغيِّرة باستمرار لتجنُّب المتاعب.

في الملعب
(ثقافة الخسارة)

إذا كنت في الملعب لحضور منافسة رياضية، حيث المنافسة على أشدّها، فعليك بالتعقُّل، والتحكم بعواطفك قدر الإمكان. خفّفْ من حماسك، ابتسمْ، واستمتعْ بالأجواء. حاول أن تتعلم ثقافة الخسارة قبل الفوز. حيث في حالة الفوز تكون المعنويات مرتفعة، ولا حاجة للتظاهر بشيءٍ آخرَ غير الفوز.

انتصارك سيمكِّنُك من سرقة الأضواء، وسيكون كفيلًا برفع ضغط خصومك.

في الملعب

(ابتسم)

في الملعب، ابتسمْ في كلِّ الحالات. إذا كنت منتصرًا سوف يزداد ضغط خصمك، وإذا كنت خسرانَ، ستفسد، وتنغص عليه فرحته بالفوز. احتفل وكأنك معتادٌ على الفوز. لا تبالغ بالفرح. لا تنسَ أن تحيِّي خصومك، وأنت تبتسم طبعًا.

في جميع الأحوال، ابتسم.

في الملعب

(الفوز ثقافة)

في الملعب،احرص على أن تُظهر مدى فرحك بالانتصار. اشكر، واذكر كلّ من وقف معك، خاصة إذا كان من بينهم أشخاصٌ يكرههم خصومك. اضحك، وافرح بانتصارك، نغّص على خصمك، وزدْ عليه حسرة خسارته. خسارته منك أنت بالتحديد.اشكر، وأثْنِ على مَنْ يستحقّ، اسرقِ الأضواء بانتصارك. أنت هنا حققت الفوز، وكذلك حققت هدفك السامي برفع ضغط خصمك. كذلك أيضًا، أنت قد استعرضتَّ سلوكًا شبه متكامل للأساسيَّات الستة لرفع ضغط مَنْ حولك.

الأساسيَّات الستة لرفع ضغط الخصم:

أكمل الفراغ:

١-.............

٢-.............

٣-.............

٤-.............
٥-.............
٦-.............

في الملعب

(لا تكنْ ذلك المهزومَ البائسَ)

في الملعب لا تنسَ أن تكون بكامل أناقتك الرياضية. عند الانتصار ستكون الأضواء في الملعب مسلّطة عليك، وعلى انتصارك العظيم. إذا كنت مهزومًا، فلا تكنْ ذلك المهزومَ البائسَ. كنْ متأنقًا، مبتسمًا، امتدحِ الطرف الآخر في المباراة، الفت الانتباه لأيّ شيءٍ آخر عدا هزيمتك. قيامك بفعل كلّ ما سبق ذكره، كفيلٌ بتنغيص فرحة خصمك.

في حالة الهزيمة، حاول أن تسلط الأضواء على كلّ شيءٍ عدا هزيمتك.

في الملعب

(أهازيجُ الانتصاراتِ العظيمةِ)

في الملعب لا تتردَّدْ في إحياء ذكريات الانتصارات العظيمة، التي تحتوي على أجمل، وأهم انتصاراتك. في غُرف الملاعب، تحيا الذكريات من خلال ترديد الأهازيج، والشعارات الكفيلة بلفت نظر الجميع، والتنغيص على الخصم وإرباكه. الأهازيج التشجيعية الجميلة تحمل في ظاهرها الفرح، وفي باطنها العذاب! «عذاب الخصم طبعًا». كذلك أيضًا، لا تخلو الأهازيج التشجيعية الجميلة من الفرح، والشماتة، «الشماتة بالخصم طبعًا». في الأهازيج يكمن الكثير من الفرح، والإطراء على الذات. احرص على الأهازيج التي تذكِّرُ خصمك بنكباته.

ذكّرْ منافسك بنكباته المدوِّية من خلال ترديدك للأهازيج الصاخبة الذي تذكِّرُهُ بتلك النكبات.

في الديوانية

(اضربِ الصغيرَ يَخَفْ منك الكبيرُ)

في الديوانيات، والمجالس الخاصة كثيرًا ما يتهاتر الأصدقاء قبل الخصوم. لا يوجد ضير في ذلك؛ لأنّ الأصدقاء أيضًا يحتاجون إلى التذكير بقدرتنا على إلحاق الضرر بهم إن اضطررنا لفعل ذلك.

العب على وتر القوة، متى ما تمكنت من ذلك.

في الديوانية
(حلِّقْ بهم بعيدًا)
في العالم العربي يحتلّ التاريخ، وكذلك الجغرافيا حيِّزًا كبيرًا من حديث الأصدقاء في المجالس. بصفة عامة، أنا أنصح الجميع بالقراءة والاطِّلاع. إذا لم يكن لديك وقتٌ للقراءة وأحببت أن تشارك الأصدقاء حديثهم، فعليك اختلاق بعض القصص. إذا كنت مع مَنْ هم أصغر منك سنًّا، حاول أن تسافر بهم عبر الزمن، بأخذ الحديث ١٥ أو ٢٠ سنة إلى الوراء. إذا لم تستطع السفر بهم عبر الزمان، حاول أن تحلِّقَ بهم عبر المكان.
إذا استطعت أن تحقق ذلك، فقد ضمنت سيطرتك على الحديث بالمجلس، وسرقة الأضواء، ورفع ضغط خصومك المحتملين من الحضور. حيث إنّ القصص، وذكريات الأماكن لها مكانة خاصة في مخيّلة، وقلوب الكثيرين، وخاصة الشباب.

اختلاقك للقصص سيمكنك من إرسال الكثير من الرسائل.

في الديوانية
(محاربة الغلاء)
يُعدّ المال، وطرق الحصول عليه الهاجسَ الأكبرَ لعدد كبيرمن مجالسينا في الديوانيات.
كلّ ما عليك فعله لسرقة الأضواء، ولفت انتباه مجالسيك إيجابيًّا، هو أن تتحدث بتهكُّم على مَنْ يعتقد غالبية من في المجلس بأنه هوالعائق الرئيس بينهم، وبين حصولهم على المال.

بغضّ النظرعن مستوى دخل، أو تعليم مجالسينا، من خلال اللعب على قيثارة العاطفة، والعزف على أوتار احتياجات البشر، ستتمكن من كسب استحسان الجميع، وسرقة قلوب مجالسيك.

في المجالس، لا تتردد في اللعب على قيثارة العاطفة.

في الديوانية
(عليك برجال الأعمال)
لقيادة دفَّة الحديث، وسرقة الأضواء في المجالس للتنغيص على خصومك من الحاضرين، عليك بتسليط الضوء على كبار رجال الأعمال. انتقدْ رجال الأ عمال، وخاصة المُجنَّسين منهم. قمْ بحياكة القصص الحقيقية، وغير الحقيقية عن كبار رجال الأعمال، وفسادهم، وتسبّبِهم في ارتفاع الأسعار.
حسّن استخدامك لسلاح العاطفة، وتجييشها بالمسار الذي ترغب به، سيضمن لك سرقة الأضواء من حولك، والسيطرة على دفّة الحديث.
في الديوانية
(حواسك الخمس)
في الديوانية استخدم الصوت، والنظرات، والحركة، وسخّر حواسك الخمس لخدمة موقفك، والنيل من خصومك. ارسم لنفسك صورة قوية بأذهان مجالسيك، من خلال نبرة صوتك، ونظراتك، وحركتك، وغيره من الحواس التي يجدر بك أن تحسِنَ توظيفها للاستحواذ على انتباه الجميع. استخدم الإطراء، والذّمّ، والتنغيص، وغيره من الأساسيات الستة لرفع ضغط خصومك.

استخدم الأساسيات الستة لرفع ضغط الخصوم من خلال حواسك الخمس.

في الديوانية
(اِرمِ بالمولتوف بعيدًا)

في المجلس، أو الديوانية، تظاهرْ بمعرفتك، ومخالطتك لأشخاصٍ مهمّين. ارمِ الأسماء الرنّانة كما يرمي الجندي قنبلة المولتوف بعيدًا؛ لتفريق المتظاهرين قبل أن يتكالبوا عليه. حيث إنّ المولتوف يشتّتُهم، ويقلل من خطرهم. ادّعاؤك معرفة أشخاص مؤثرين، سيوتِّرُخصومك، ويرفع ضغطهم، وينغص من قدراتهم على المناورة.

ادِّعاؤك معرفة أشخاص مؤثرين، سيقوِّي من مركزك، وسيساهم بشكل كبير في حصولك على مميزات لم تكن بالحسبان. العب على حبال معرفة الأشخاص المهمين.

في حفلات الكوكتيل

(الاصطياد بالماء العكر)

في المناسبات الاجتماعية المختلطة، أو ما يسمى بـ»حفلات الكوكتيل» تكثر المجاملات، ويكثر فيها المتطفِّلون. وجود المرأة بتلك المناسبات يُعدّ عاملًا رئيسًا في ازدياد عدد هؤلاء المزعجين.

المجتمعات الشرقية تميل إلى المحافظة، والتحفُّظ بالحديث في حضرة المرأة، هذا يترك الباب مفتوحًا على مُصراعيه للمتطفِّلين للاصطياد بالماء العَكِر.

يستغلّ مثل هؤلاء المتطفلين تحفظ الآخرين؛ كي يبسطوا عضلاتهم. إنها نوعية من البشر تستحق الضرب بالجزمة القديمة!

إذا لم تستطعْ أن تسرقَ الأضواء، فاحرص على ألَّا يسرقِ الأضواءَ منك متطفلٌ.

في حفلات الكوكتيل

(تجاهلْه)

إذا كنت في مناسبة اجتماعية بصحبة زوجتك، لا تُعِرِ المتطفل أيّ اهتمام. نغّصْ عليه فرحته بلقائك. ابتعد عنه، حتى لو اضطررت إلى تغيير مكان جلوسك بالحفل.

مع المتطفلين، يمكنك دائمًا أن تستعرض مهاراتـك في لعب لعبة الكراسي.

في حفلات الكوكتيل

(اضحك)

إيّاك أن تناقش الإنسان التافه السخيف، نقاشك له كفيلٌ برفع ضغطك، وهذا عكس ما تحاول أنت القيام به. تجاهلك لذلك الإنسان السخيف كفيلٌ بتنغيص فرحته، ورفع ضغطه.
هل فعلا ترغب بتجاهله؟! طبعًا لا...
إذا فرضت عليك الظروف أن تتعاطى مع شخص سخيف يمكنك دائمًا أن تستخدم الضحك كسلاح فعَّال. بالغْ في الضحك على ما يطرحه؛ حتى يستوعب الشخص السخيف بأنك تضحك عليه، وليس معه.

الضحك سلاح فعّال متعدِّد الاستخدامات.

في حفلات الكوكتيل
(ذراعا الحكمة)
في«حفلات الكوكتيل»،إذا أصرَّ أحد الحضور الذين لم يحظَوْا بقبولك بفرض نفسه عليك، وقام على سبيل المثال بشرح آلية عمل البورصة لك، ابتسم، ومن ثمّ ارحل بطريقة واضحة. أما إذا كنت في مزاج جيّد، استخدم كلّ ما آتاكَ الله به من قوة لإثبات خطئه، وانعدام معرفته بما يتحدث به، وأنّ ما يتفوَّه به مجرد هراء. هنا عليك أن تتذكر أنّ: «دخول الحمام مش زي خروجه». دخولك مع إنسان ثقيل في أيّ نقاشٍ يتطلب منك التوظيف الجيّد لذراعَيِ الحكمة، وهما: الصبر، والمعرفة.

أعانك الله...

في الأسواق
(اللعب على حبال العرض والطلب)
في الأسواق غالبًا ما تكون السياسة المتَّبعة للاستحواذ على سلعة، أو قيمة ما، هي سياسة اللعب على حبال العرض والطلب، والإطراء، والذّمّ. التاجر يحاول جاهدًا إلى أن يسرق الأضواء، ويلفت الأنظار لبضاعته، بالمقابل نجد أنّ الزبون يحاول جاهدًا إيجاد العيوب في بضاعة ذلك التاجر، وذلك للتنقيص من قيمة تلك البضاعة، والحصول عليها بأقلّ الأثمان.

بين البائع والشاري يفتح الله!

في الأسواق
(أخفِ رغبتك)
عند قيامك بشراء غرض معيّن إيَّاك أن تبيّن للبائع ما تودُّ فعلًا شراءه. اسأل عن أيّ شيء بالمتجر باستثناء ما أردت فعلًا شراءه. إخفاؤك لحاجتك الحقيقية سيجنِّبك الكثير من الخسائر المحتملة. هذا للتوفير، أما إذا أردت أن تتسلَّى، وترفع ضغط البائع الطماع، فعليك اتِّباع طرق مختلفة. على سبيل المثال لا الحصر: اسأل عن مقاس معيّن، واختر مقاسًا آخرَ. اسأل عن لون معيّن، واختر لونًا آخرَ.

أحتاج «شورت» قصيرًا؛ لكنه طويل قليلًا!!!

في الأسواق
(اللعب على الدكاكين)
عزيزي المتسوِّق، هناك طرق عديدة لرفع ضغط التاجر الطماع ذي الخلق السيِّئ. على سبيل المثال لا الحصر: إذا أردت أن ترفع ضغط تاجر غير مهذَّب في تعامله مع الزبائن، يمكنك عمل التالي: اسأل التاجر، واستفسر منه عن البضاعة محلّ اهتمامك؛ لكن عند قيامك فعليًّا بعملية الشراء، قمْ بالشراء من جاره. لقِّنِ التاجرَ اللئيمَ درسًا في الأخلاق من خلال لعبك على عروض الدكاكين الأخرى.

في التجارة.. العروض الجيدة وحدها لا تكفي، لا بُدّ من الأخلاق.

في الأسواق
(مجاني)
عزيزي المتسوِّق، تذوقْ من كلّ ما لذّ وطاب؛ لكن ليس من الضروري أن تقوم بالشراء.

البلاش (المجاني) ربحه بين!

في الأسواق

(في النت أوفر)

عند تبضُّعِكَ في الأسواق، اسأل البائع عن مقاس القميص المناسب لك. القميص الذي تنوي أنت شراءه من خلال المتجر الإلكتروني. إذا كان البائع سيِّئًا في تعامله معك، أو مع الزبائن الآخرين، فاحرص على أن تخبره بأنك تنوي القيام بشراء القميص نفسه الذي لديه عن طريق المتجر الإلكتروني؛ لأنه ببساطة أرخص. هذا طبعًا بعد أن تحصل على مقاس القميص الذي تنوي شراءه.

هنا تمت عملية رفع ضغط البائع غير المؤدَّب بنجاح.

في الطائرة

(للاحتياط فقط)

رغم أنني لا أنصح بالاستظراف، سواء أكان ذلك في الطيَّارة أو في المطار. إلَّا أنه من باب الاحتياط، سأقدم للمسافر بعض النصائح الآمنة التي من الممكن أن يستخدمها المسافر أثناء السفر، خاصة لمن يشعر بالملل.

قليل من الملل مفيد لسلامتك!

في الطائرة

(فقط من باب الاطلاع)

عند شعورك بالملل أثناء أيّة رحلة جوية، قمْ بالضغط على المكبس الخاص بمناداة مضيفة الطائرة. ليس بالضرورة أن تقوم بطلب شيءٍ ما، فقط قمْ بالضغط على المكبس لمجرد الضغط. إذا أتتك المضيفة بناء على طلبك، لا تطلب شيئًا! فقط استفسرعن أيّ أمر يخطر على بالك. على سبيل المثال لا الحصر: يمكنك الاستفسار عن عدد ركاب الرحلة وجنسياتهم، أو حتى درجة سلامة الطائرة!

يمكنك أن تسأل مضيفة الطائرة إذا كان كلّ شيء في الطائرة على ما يرام!

في الطائرة
(نو...م)
تظاهر بالنوم. تظاهرك بالنوم وأنت بمقعد الطائرة، سيتيح لك فرصة الاستيلاء على جزءٍ من مقعد الراكب المجاور، والاستمتاع بمساحة أكبر.
للنومِ فوائدُ أخرى...
في السفر
(الاختبارالصعب)
بغضِّ النظر عن عمق، أو طول العلاقة بين الأصدقاء، يُعَدّ السفر من أصعب التجارب التي ستصادفهم. السفر كفيلٌ بكشف معادن البشر.

في السفر سبع فوائد...

في السفر
(خذوني معاكم)
إذا رمَتْ بكَ أمواج السفر إلى شاطئٍ من شواطيء الكرة الأرضية مع بعض الأصدقاء، ولم تكن سعيدًا في رحلتك، احجز أول تذكرة طائرة، وارجع لبلدك.
لا أعتقد ذلك!

تعرف تنغص؟ أنا أعلمك!

في السفر
(امرَضْ)!
إذا لم تتمكنْ من الاستمتاع بالمناظرالخلّابة، أو أيّ أمرٍ آخرَ أثناء سفرك مع الأصدقاء، فعليك بإفساد الرحلة على الجميع. تظاهر بالتعب، أو المرض، وأبْدِ رغبتك بالبقاء في الفندق، والاستلقاء على السرير.
إذا لم يفلحِ الأمرُ، وتركك الجميع، وذهبوا إلى الشاطئ، اطلب من عامل الاستقبال بالفندق سيارة إسعاف، وتوجَّهْ إلى أقرب مستشفى. هناك في

المستشفى، اتصل بعائلتك في بلدك وأخبرهم بوجودك فيه؛ حتى يقوموا هم بالاتصال بمَنْ كان بمعيَّتِكَ بالسفر من الأصدقاء، وتأنيبهم لتركك وحيدًا في المستشفى. المهمّ أن يشعر كلّ من كان بمعيَّتِكَ في السفر، وتركك وحدك في الفندق بتأنيب الضمير، وينالهم جزءٌ من التوبيخ.

سرقة الأضواء من خلال التنغيص فنٌّ لا يجيده الكثيرون.

في السفر
(استظرف)
إذا شعرت بالملل أثناء السفر، استثمرْ فرصة وجود أصدقائك حولك، وأبْرِزْ ثقتك بنفسك، وأنك رجلٌ يُعتمد عليه. استظرف مع مَنْ تقابل في الشارع، سواء أكان ذلك رجلًا عجوزًا لا يسمع جيّدًا، أم رجلًا ضخمًا فخورًا جِدًّا بعضلاته، أم غيرهم مَنْ قد تصادف بالشارع. المهمّ أن تستظرف، وتلفت الانتباه إليك، وتقوم بسرقة الأضواء من حولك.

الاستظراف مع الشخص الخطأ في الوقت الخطأ، قد يؤدِّي بك إلى التهلكة.

في السفر

(٩١١)

إذا شعرت بالملل أثناء سفرك للسياحة مع بعض الأصدقاء إلى أحد البلدان المحترمة يمكنك دائمًا أن تجرِّبَ بالاتصال برقم الطوارئ ٩١١. سواء أكان لديك سببٌ وجيهٌ للقيام بذلك، أم لم يكن.
إذا تمَّ القبض عليك، «وهذا غالبًا ما سيحدث!» سيتم إيداعك السجن، أو الحجز، وسيضطر أصدقاؤك إلى دفع الكفالة لإخراجك من الحجز. ستكون قيمة الكفالة ما يعادل تقريبًا ميزانية رحلة سياحية لمدة أسبوع لأربعة أشخاص في أيّة دولة محترمة.

المهم أن يكون لديك قصة مسلية تحكيها لأصدقائك عند خروجك من السجن، وقدومك لأرض الوطن بالسلامة.

سرقة الأضواء قد تكون مكلفة أحيانًا.

في السفر
(التنغيص الجمعي)
في المطعم، إذا لم تعجبك الخدمة المقدَّمة في المطعم، وتنكَّد جوُّكَ، وارتفع ضغطك، لا يوجد مانع من أن تشارك رفقاءك تجربتك السلبية ذاتها. الفت الانتباه بشكل سلبيٍّ، وعلنيٍّ من خلال ذمِّكَ للأكل، والخدمة المقدَّمة. المهمّ، أن تشارك تجربتك السلبية جميع مَنْ كانوا بصحبتك في المطعم، وتنغص عليهم.

عرف التنغيص الجمعي..

في السفر
(أحتاج منشفة جديدة)
إذا لم تحظَ بالعناية التي تُستحَقّ في مقرّ إقامتك بالفندق، اطلب منشفة جديدة كلّ ساعة، أو أقل. إذا لم يُلبَّ طلبك خلال خمس دقائق، فاتصل بإدارة الفندق، الفتْ نظر الإدارة، نغِّصْ على العاملين يومهم، وذمّ أداءهم عند مديريهم. اعمل على أن يعرفك جميع العاملين بالفندق، من المدير إلى الغفير. المهم أنك تحصل على الانتباه، والعناية التي تُرضي غرورك، وتليق بك.

اللعب بالمناشف للحصول على الاهتمام المطلوب، قد يكون أمرًا مُجْديًا.

في الشارع
(الوضع ما يستاهل)
قد يكون الشارع أكثر الأماكن التي من الممكن أن نتعرض فيها إلى ما يكدر الخاطر، ويرفع الضغط. حسنة الشارع الوحيدة هي أننا لا نلتقي الأشخاص أنفسهم مرتين. سأتجنَّب الحديث عن الشارع. اعذروني!

كيف ترفع ضغط معلمك
(يستاهلون)
«قف للمعلم وفِّهِ التبجيلا - كاد المعلم أن يكون رسولًا». من أجمل ما نقل لي في فنّ المقالب، ورفع ضغط المعلمين،أو الأساتذة هو ما كان يقوم به بعض طلاب إحدى الجامعات العربية في حصة مادة اللغة الإنجليزية. كان أستاذهم كبيرًا في السن، لا يسمع إلَّا من خلال سمَّاعات خاصة، ولا يتقن اللغة العربية أصلًا. هناك ومتى ما أراد بعض الطلاب في قاعة المحاضرة اللعب في أعصاب ذلك الأستاذ المُسِنّ بدؤوا بتحريك شفاههم، والإيحاء بأنهم يتحدثون بصوت عالٍ، بينما هم لم ينبسوا ببنت شفة.
الأستاذ المسكين يحاول أن ينصت محاولًا سماعَ أصوات حديثهم؛ لكن بدون فائدة. ظلّ الطلاب المشاغبون على هذه الحال إلى قبل نهاية الفصل الدراسي بقليل، قبل أن يكتشفهم أستاذهم.
طبعًا لا داعِيَ أن أحدثكم عمّا حدث لدرجاتهم.

إحذر من اللعب مع الأساتذة!

كيف ترفع ضغط معلمك
(الفوضى الخلاقة)
إذا شعرت بالملل أثناء المحاضرة، وكانت الاختبارات تحدِّد ٩٠٪ من مجموع درجاتك كطالب، لا يوجد مشكلة بأن تتسلَّى مع معلمك قليلًا من خلال إلقاء النكت بصوت عالٍ، ومسموع من قِبَلِ الجميع، وذلك للفتِ الانتباه، وخلق نوعٍ من الفوضى الخلَّاقة (التنغيص) في قاعة المحاضرات.

التنغيص هو الركن الخامس من أركان رفع الضغط.

كيف ترفع ضغط معلمك
(بيت الراحة)
من أكثر الأمور التي تُغضب المحاضرين أثناء إلقائهم للمحاضرات، هو الاستئذان المتكرر من قِبَلِ الطلبة أثناء المحاضرة. خاصة إذا كان عذر المستأذن

هو الذهاب إلى دورة المياه، حيث لا يستطيع أيّ إنسان رفض طلب شرعي ينصبُّ تحت بند: «نداء الطبيعة».

احرص على أن تفرغَ مثانتك في كلّ الأوقات، وخاصة أثناء المحاضرات الدراسية.

كيف ترفع ضغط زميلك بالعمل
(الترقية)
لا يوجدأمرٌ بالحياة كفيلٌ برفع ضغط منافسك بالعمل، وتعصيبه مثل: إيهامه بقرب حصولك على ترقية. حيث إنّ «العيار الذي لا يصيب يدوش».
الأعراض التي ستنتاب زميلك بعد سماعه لإشاعة ترقيتك عديدة: أولها العصبية الزائدة، ثم قلة النوم، والأرق. كلّ هذه الأمور تُعدّ عاملًا رئيسًا في عدم استقراره النفسي والعقلي، ممَّا سيؤدي في النهاية إلى تفوُّقك الفعلي عليه.

التحكم، والتلاعب بنفسية الخصم المحتمل في مقرّ العمل سيؤدي بالنهاية إلى فرض واقع جديد لصالحك.

كيف ترفع ضغط زميلك بالعمل
(بالمجان)
إيهام زملائك بالعمل بأنّ والدك على صداقة متينة برئيس الشركة سيجنِّبك الكثير من الشرور.البعض سيقدِّم لك خدماتٍ مختلفةً، والبعض الآخر سيغنيك عن شراء قهوتك الصباحية.

المجانيّ ربحه دائمًا واضح!

كيف ترفع ضغط زميلك بالعمل
(كن دائماً أنيقاً)
ارتداؤك ملابس مُرتَّبَة، وأنيقة في العمل سيزيد من عدد معجبيك، وسيرفع ضغط خصومك المحتملين من الزملاء. هذا الضغط سوف يؤثر على صفاء

حالة خصومك الذهنية ممَّا سينعكس على أدائهم الوظيفي بشكل سلبيٍّ، هذا بطبيعة الحال سيؤدي في النهاية إلى تفوُّقك.

حوّل الأنظار إليك، واسرقِ الأضواء بأناقتك.

كيف ترفع ضغط منافسك بالعمل
(محسوبك مطلوب)
احرص على أن تشارك زملاءك بالعمل آخر عروض العمل المقدَّمة لك. العروض التي وصلت إليك من كلّ حدْب وصوْب، ومن قِبَلِ كمٍّ هائل من الشركات العملاقة. ليس بالضرورة طبعًا أن تكون تلك العروض عروضًا حقيقية. مرة أخرى، «الرصاص الذي لا يصيب يدوش». على قولة إخواننا المصريين: «اخلق لنفسك قيمة».

اللعب على حبال العرض، والطلب لا يقتصر فقط على عمليات البيع والشراء.

كيف ترفع ضغط شريكك العاطفي
(ما بين الذّمِّ والإطراء)
بعض الشابات والشباب هداهم الله يعتقدون بأنهم أجمل، وأوسم ممَّا هم عليه، هذا الشعور عند البعض يولِّد لدى صاحبه ثقة تصل إلى حدِّ الغرور. هنا يجب التعامل مع الأمر بكلّ حزم؛ حتى لا تخرجَ الأمور عن مسارها. كيف؟
لا تبالغ في مدح أيّ شيء في مظهر ذلك الإنسان المغرور. استبدل عبارات الإطراء بعبارات القبول. إذا لم تحصل على النتيجة المطلوبة، وتمادى الشريك بغروره، هنا لا بُدّ من سكب بعض الماء على نار الغرور، قبل أن يحترق الجميع بتلك النار من خلال توجيه الانتقاد المباشر الخالي من التجريح لذلك الشخص.

بين الذَّمِّ، والإطراء هناك خيطٌ رفيعٌ ستحتاجه أحيانًا.

كيف ترفع ضغط شريكك العاطفي
(المقارنات غير المنصفة)
إذا زجّ بك شريكك العاطفي بمقارنات غير منصفة مع أحد، قمْ بمسايرته، ولا تحاولْ إيقافه. على سبيل المثال: إذا حاولت خطيبتك مقارنتك بابن عمها ذي العضلات المفتولة، حاول أن تسايرها في مديحها لابن عمها ذي العضلات المفتولة، وإيّاك أن تذمّه. مع مرور الوقت، واستمرار صمتك القاتل تجاه تلك المقارنة الخسرانة بالنسبة لك، ستفقد خطيبتك الاهتمام بطرح مثل تلك المقارنات غير المنصفة أصلًا.
إذا لم تنجح إستراتيجية الصمت والمسايرة، هنا عليك القيام بالبحث عن كلّ القصص السلبية التي كان أبطالها من ذوي العضلات المفتولة؛ لكن إيّاك أن تذكر بطل قصتها نفسه بسوء.

اللعب على حبال الصمت والمسايرة كفيلٌ بالتنغيص على خصمك، ورفع ضغطه.

كيف ترفع ضغط شريكك العاطفي
(قف بالطابور وانتظر دورك)
عند شعورك بنوع من الإهمال من قِبَلِ شريكك العاطفي عليك الإسراع بإيجاد هوايات مسلية تشغلك عن التفكيربذلك الشريك. مارس لعبة الجولف، أو اشترك بالدوري الخيالي لكرة القدم. المهم أن تجد لنفسك هواية ممتعة تلهيك بجدِّيَّةٍ عن شريكك المهمل. يجب على الشريك المهمل أن يعي أنّ هناك أولوياتٍ أصبحت تأتي قبله. بالعربي، أنت بصدد تعليم ذلك الشريك بأن يصطفَّ في طابور سُلَّم أولوياتك.

ارفع ضغط شريكك العاطفي، أو احصل على اهتمامه من خلال هواياتك التي أصبحت مفضّلة.

كيف ترفع ضغط شريكك العاطفي

(مجرد إطراء)
قليل من الشباب، وكثير من البنات هداهم الله من الممكن جدًّا أن تجدهم
يغارون من ممثلة في فيلم سينمائي، أو مذيع في التلفاز، أو هرّة حامل على
رصيف الشارع! كلما كان شريكك العاطفي بهذا القدر من الغيرة غير المنطقية
كان رفع ضغط هذا الشريك- إذا ما اقتضى الأمر ذلك- أسهل. امتداحك لشخص
ما أو شيء كان، أيًّا كان هذا الشخص أو الشيء سيكون كفيلًا برفع ضغط
شريكك العاطفي الغيور جدًّا.

تذكر أنّ الإطراء هو الأساس الثالث من أساسيات رفع الضغط الستة.

كيف ترفع ضغط شريكك العاطفي
(حلويات حيوانية)
اقتنِ كلبًا. من خلال تجاربي الشخصية، لا يوجد ما يرفع ضغط الشريك العاطفي
أكثر من حيوانك الأليف، سواء أكان ذلك الحيوان الأليف كلبًا، قطًّا، أو حتى
ضفدعًا. من الضروري جدًّا أن يكون حيوانك الأليف الذي لا تستطيع أن تستغني
عنه دائمًا بجوارك.
على سبيل المثال: إذا كان لديك كلب، اِقضِ الكثير من الوقت معه، في غيابه
تكلّمْ عنه، وعن ذكائه، وحبّه لك. أما إذا كان لديك هرّ، فأخبر شريكك بأنّ هرّك
لا ينام إلّا في حضنك. عند ذهابك إلى السوبرماركت، لا تنسَ أن تشتري
لحيوانك المدلل النوع المفضل لديه من الحلويات الحيوانية.

اللعب على حبال الأولويات وسيلة فعَّالة لرفع ضغط شريكك العاطفي.

كيف ترفع ضغط شريكك العاطفي
(كلّ شيء حلال)
إذا كان شريكك في عشّ الزوجية بخيلًا، وخشنًا مع الجماد والعباد، فهناك طرق
عديدة لرفع ضغطه. مع هذه النوعية من الشركاء العاطفيين كلّ شيء حلال. إذا
كنت أنت وشريكك العاطفي تعيشان تحت سقف واحد، وتتقاسمان غرفة نوم

واحدة، ودورة مياه واحدة، ومغطسًا واحدًا، فعليك بالتركيز على التفاصيل الصغيرة. فالشيطان يكمن في التفاصيل.
على سبيل المثال، في دورة المياه وعند المغطس المخصص للاستحمام لا تغلق غطاء قارورة الشامبو بالكامل، وفي الوقت نفسه لا تتركه مفتوحًا؛ بل اتركه وكأنه مغطًّى.
بمجرد محاولة استخدام قارورة الشامبو سوف يتطاير سائل الشامبو على الوجه وعلى أرض المغطس.يمكنك تطبيق التجربة نفسها بالمطبخ باستخدام قارورة الشطة.

التنغيص على الشريك من خلال التفاصيل البسيطة أمرٌ مجدٍ جدًّا.

كيف ترفع ضغط شريكك العاطفي
(استمتع بسماع هواء الطبيعة)
إذا كان شريكك العاطفي يهتمُّ بنشرات الأخبار أكثر من اهتمامه بحديثك، فهذه نصيحة أخرى لك. إذا كنت بصحبة شريكك العاطفي بالسيارة في مشوارٍ ما، وصاح صوت المذياع: هنا لندن، افتح مباشرة شباك المركبة بالكامل للتشويش على صوت المذياع.

التنغيص فنٌّ لا يجيده إلَّا القليلون.

كيف ترفع ضغط شريكك العاطفي
(ضع الملح في علبة السكر)
من أكثر الأماكن بالمنزل التي تزخر بكلّ ما هو مفيدٌ وضارٌّ في الوقت نفسه هو المطبخ، ممّا يعني سهولة إخفاء، وخلط الأشياء به. على سبيل المثال لا الحصر، يمكنك وضع علبة القهوة المفضلة لشريكك في علبة الشاي، وتضع علبة الشاي داخل علبة القهوة، وتضع علبة القهوة داخل علبة السكر، وتضع علبة السكر داخل دولاب البهارات...

في المطبخ يمكنك اللعب على العلب للتنغيص، ورفع ضغط الشريك.

كيف ترفع ضغط شريكك العاطفي

(من الوسواس ما قتل)

بعد أن تنتهي من تنشيف فمك أمامه، اسأل شريكك عن لون الفرشاة الخاصة به. فقط اسأله بعد أن تنتهي من تفريش أسنانك. اسأله واتَّجه مباشرة للنوم. اجعله يظنّ أنك قد استخدمت فرشاة الأسنان الخاصة به.

للتنغيص أوجه عدة، الوسواس أحدها.

كيف ترفع ضغط شريكك العاطفي

(الرطوبة تولِّد الانفجار)

تركك لدورة المياه مبللة بالماء بعد استخدامك لها كفيلٌ بإغضاب شريكك، حيث إنه لا يعلم إن كان ذلك ماءً أو...

ارفع ضغط شريكك من خلال اللعب على البلل (الرطوبة).

كيف ترفع ضغط شريكك العاطفي

(أين المنشفة؟)

كي يحتاجك شريكك العاطفي بصورة مستمرة، غيّر أماكن وجود الأشياء بالمنزل باستمرار. على سبيل المثال، غيّر مكان مناشف الاستحمام النظيفة باستمرار.

اللعب على حاجيات شريكك العاطفي، والتنغيص عليه مشوار لا ينتهي.

كيف ترفع ضغط شريكك العاطفي

(ما في أروع من كنافة ماري)

يُعَدّ الإطراء عنصرًا أساسيًّا من عناصر رفع الضغط الستة. الإطراء من أخطر أدوات رفع الضغط، وأكثرها فعالية. الإطراء سيرفع ضغط شريكك العاطفي بفعالية عالية جِدًّا قد تصل إلى ضرر مزمن في علاقتك بشريكك العاطفي. على

سبيل المثال: استحسانك لكنافة مساعدتك المنزلية ماري أمام شريكك العاطفي كفيلٌ بتفجير الوضع.

أحْسِنِ استخدام الإطراء، والحذر كلّ الحذر من عواقبه.

كيف ترفع ضغط شريكك العاطفي

(كلّ الطرق تذكر بفشلك)

إذا أصرّ شريكك على الذهاب معك في مشوار بالسيارة، وكنت أنت من يتولى القيادة، اسلك الطريق المؤدي إلى أول صالون حلاقة قام شريكك بحلق شعره لديه، وكانت النتيجة مخيبة. إذا كان الصالون بعيدًا، حاول أن تسلك الطريق المؤدي إلى أول شركة عَمِلَ بها شريكك قبل أن يتم فصله من تلك الشركة.

اللعب على وتر الفشل أمرٌ مؤلم، أنا شخصيًّا لا أنصح باستخدامه مع الحبيب.

كيف ترفع ضغط شريكك العاطفي

(الترجمة وحدها تكفي)

إذا لم تظفر بالفوز في معركة الاستحواذ على جهاز التحكم عن بُعد الخاص بجهاز الاستقبال، اخفض الصوت عن طريق جهاز التحكم الخاص بالتلفاز نفسه إلى أقصى درجة. بعدها قمْ بإخفاء جهاز التحكم الخاص بالتلفاز. دعْ شريكك يتمتع بقراءة الترجمة فقط.

التنغيص يحتاج إلى القليل من الحيلة.

كيف ترفع ضغط شريكك العاطفي

(الجار الطيب)

أخبِرْ شريكك العاطفي بأنك اليوم أثناء تنزيلك للأغراض من السيارة بعد قدومك من السوبرماركت، قام أحد الجيران- من الجنس الأخر طبعًا- بمساعدتك

في إنزال الأغراض من سيارتك. أخبر شريكك بالقصة قبل توجُّهِكَ للنوم مباشرة؛ حتى لا يتمكن من طرح الأسئلة عليك.

اللعب على حبال الغيرة كفيلٌ بترك أثر ما على أحدٍ ما.

كيف ترفع ضغط شريكك العاطفي

(معشوقك جماد)

إذا كان شريكك العاطفي من الأشخاص الذين يعتنون بسيارتهم أكثر من اعتنائهم بالبشر، لا مانع؛ بل من المستحسن، أن تذكّره بين الحين والآخر بأنّ السيارة جماد لا تشعر، حتى عند ضربها وبقوة عند إقفال الباب. باب سيارة شريكك طبعًا!

اِلفت انتباه شريكك إليك من خلال إقفال باب سيارته بقوة مبالغة... لعلّه يشعر!

كيف ترفع ضغط شريكك العاطفي

(التنغيص بالتوفير)

عند ذهابك إلى السوبرماركت لشراء «المقاضي الأسبوعية للبيت»، لا مانع من أن توفر بعض المال من خلال قيامك بشراء النوع البديل، والأرخص ثمنًا لنوع الحليب المفضل لدى شريكك.

هذا يسمَّى: «التنغيص بالتوفير لِلَفْتْ نظر الحقير».

كيف ترفع ضغط شريكك العاطفي

(اضحك)

اضحك.اضحك بدون أن تبرِّرَ سببَ الضحك!

الضحك هو العنصر الأول من عناصر رفع الضغط الستة.

كيف ترفع ضغط الأخ

(المكافأة)
حصولك على مكافأة خاصة بك وحدك من بين كلّ إخوتك سيكون كفيلًا برفع ضغطهم. وبالأخص إذا كانت المكافأة من أحد الوالدين. الآباء الواعون حريصون جِدًّا على عدم التفرقة بين الأبناء، وتفضيل ابن على آخر. أن تظفر بمكافأة من أحد الوالدين أمرٌ صعبٌ؛ لكنه ممكن. كيف؟
اعتمد عنصر المفاجأة. قم بعمل جليل لأحد والديك بصورة سرِّيّة. من الطبيعي أنك ستحصل على مكافأة تكون كفيلة برفع ضغط إخوانك. إذا لم تحصل على مكافأة، قمْ أنت بمكافأة نفسك وانسب حصولك عليها إلى مصدر مجهول.

اللعب على حبال الطاعة لرفع ضغط أخيك «الصرقاعة».

كيف ترفع ضغط الأخ
(التنغيص)
إذا كان أحد إخوتك يشاركك غرفة النوم، فهذا يسهل من مهمتك في رفع ضغطه بشكل كبير. إذا كان الأخ يحب أن تكون غرفة النوم باردة، فبادر إلى رفع درجة حرارة التكييف. أو العكس، إذا كان هو يفضل الجوّ الدافئ في الغرفة. إذا كان الأخ والشريك في غرفة النوم يفضل بأن تكون غرفة النوم مظلمة، احرص أنت على القراءة، خاصة قبل النوم.

بكلّ بساطة، نغّص...

كيف ترفع ضغط الأخ
(معجبة)
أَبْدِ إعجابك، واهتمامك بصديقة أختك. احرص على أن يكون إعجابك واضحًا، وبحدود الأدب طبعًا. بغضِّ النظرعن أهمية تلك الصديقة بالنسبة لأختك، إعجابك بتلك الصديقة بصورة ظاهرة كفيلٌ بإحراج أختك، ورفع ضغطها.
بالطبع يمكن تطبيق تلك النظرية مع صديقة الأخت، أو مع صديق الأخ في حالة الأخت.

لفت نظر صديقة الأخت، ومبادلتها الإطراء كفيلٌ برفع ضغط الأخت، والعكس صحيح.

كيف ترفع ضغط الأخ

(رضا الوالدين)

تحمُّلك لمسؤولياتك، واجتهادك في أداء واجباتك تجاه نفسك وأسرتك سيزيد من فرصك في لفت انتباه والديك إليك والاستحواذ على رضاهما من بين جميع إخوتك، وبالتالي إشعال غيرة الإخوة ورفع ضغطهم.

رضا الوالدين يتطلَّب بذل بعض الجهد من قِبَلِ الأبناء؛ لكن الموضوع بدون أدنى شكّ يستحق.

كيف ترفع ضغط الأخ

(رتِّبْ سريرك)

ترتيب السرير عند الاستيقاظ له مفعول السحر على الأمهات؛ لذلك احرص على ترتيب سريرك عند استيقاظك من النوم مباشرةً. قيامك بمثل هذا العمل المنظم يوميًّا كفيلٌ بجعلك «سوبرستار» في نظر والدتك.

احرص على لفت نظر والدتك، ونَيْلِ إعجابها من خلال ترتيب سريرك.

كيف ترفع ضغط الأخ

(تميز)

احرص على التميُّز، والحصول على استحسان والديك من خلال أعمالك.

تميّزك في أمرٍ ما، وخاصة إذا كان هذا الأمر محبّذًا لدى والديك، كفيلٌ برفع ضغط إخوتك.

اِلفت نظر والديك، والفت انتباههم من خلال قيامك بعمل محبّذ لقلوبهم.

كيف ترفع ضغط الأخ

(حمود كسر المزهرية)

الفتنة عمل مذموم جِدًّا، إلَّا إذا كانت الفتنة لتحقيق الحدّ الأدنى من العدالة بين الإخوة. حتى لا يطال العقاب الجميع، ويكون العقاب مقتصرًا فقط على صاحب الفعل نفسه، لا إحراج في أن تخبر والديك بمن كسر المزهرية الجديدة من خلال رميها بالكرة.

الفتنة أشدّ من القتل... أحيانًا.

كيف ترفع ضغط جارك
(قرصة أذن)
النبي محمد عليه الصلاة والسلام أوصى خيرًا بالجار؛ بل حتى كاد أن يورثه.
لكن بعض الجيران الله يهديهم يحتاجون قرصة أذن.

في التعاطي مع بعض الجيران لن تكفيك كلّ أدوات رفع الضغط في العالم.

كيف ترفع ضغط جارك
(قليل من الأسفلت)
عند قيام جارك بالسفر، قمْ مباشرة بعمل طبقة خفيفة من الأسفلت أمام باب منزلك. احرص على أن تكون الطبقة الأسفلتية خفية ومطابقة للون الأسفلت القديم، ومرتفعة قليلًا؛ كي تضمن انسياب الماء من أمام باب منزلك إلى منزل جارك، وألَّا يحدث العكس.

القليل من الضحك على الذقون مطلوب أحيانًا.

كيف ترفع ضغط جارك
(سيارة جديدة)
قمْ باستئجار سيارة جديدة متظاهرًا بأنها سيارتك، اعتقاد زوجة جارك، أو أبنائه بأنك اشتريت سيارة جديدة كفيلٌ بزعزعة الأمن، والاستقرار في منزل جارك

لمدة أسبوع على الأقل. بالأخصّ إذا كان هناك نوع من المنافسة بين الزوجات، أو الأبناء.

لفت الانتباه من خلال سيارة جديدة؛ حتى لو كانت بالإيجار، كفيلٌ بزعزعة الاستقرار في منزل جارك.

كيف ترفع ضغط جارك
(باريس)
اطلب من حرمكم المصون أن تخبر جاراتها بأنك سوف تقوم باصطحاب عائلتك الكريمة في رحلة العمر إلى باريس هذا الصيف. عزيزي القارئ، مثل تلك الأخبار، وبغضّ النظر عن صدقها من عدمه، كفيلة بتطفيش جارك المزعج من منزله ومن الحارة إلى الأبد.
التنغيص على الآخرين، وإشعال غيرتهم باستخدام اللعب على عواصم العالم فنٌّ يجيده اثنان: الرحَّالة من خلال السفر، والمطَّلعون من خلال القراءة.
كيف ترفع ضغط جارك
(صوت المطرقة)
إذا توفّرت لديك المادَّة، فقمْ بكلّ أعمال الصيانة الخارجية الضرورية، وغير الضرورية الخاصة بمنزلك. احرص على أن تكون أعمال الصيانة هذه دورية، ومتقطعة. كذلك يفضَّل أن تكون معظم أعمال الصيانة في فصل الشتاء، حيث تكون أجهزة التكييف مغلقة، ويكون وصول الصوت من خلال الجدران إلى منزل جار السوء أقوى.

الفتِ انتباهَ جارك إلى حجم أعمال الصيانة الخارجية لمنزلك ونغّصْ عليه باستعمال المطرقة.

كيف ترفع ضغط جارك
(أنا أملك الكثير من الأصدقاء)

إذا قمت بدعوة أصدقائك على العشاء، احرص على قدومهم بسياراتٍ مختلفة، كلّ واحد بسيارته الخاصة. قدوم كلّ ضيف بمفرده سيكون سببًا في زحمة بالحارة، وسيُضطرُّ بعض ضيوفك إلى إيقاف سياراتهم أمام منزل جارك مباشرةً.

اِلفتْ نظر جارك، وارفعْ ضغطه بكثرة معارفك، وعدد سيارات زوَّارك.

كيف ترفع ضغط جارك

(عدّاك العيب)

إذا قمت بعملِ حفل صاخب، لا تنسَ أن تعزم جارك، حتى لو كان جارك متديّنًا جِدًّا، وينام بعد غروب الشمس مباشرة. دعوتك له هي كالحصانة لضمان عدم تقدُّمه بشكوى ضدك بسبب ارتفاع صوت الموسيقى القادمة من منزلك.

اِلعبْ على حبال المودَّة مع الجيران، لتجنُّب غضبهم.

كيف ترفع ضغط النادل

(التأديب)

في الظروف الطبيعية لطالما يكون النادل في المطعم شخصًا مؤدّبًا ولطيفًا، لكنْ ما بين كلّ ٨ إلى ١٠ جرسونات تقريبًا لا بُدّ أن تصادف نادلًا واحدًا سيِّئًا، ويحتاج للفتِ نظرٍ. طبعًا لا مانع من أن تقوم أنت بنفسك بلفتِ نظره؛ لسوء أدائه.

وبِّخِ النادل غير المؤدب بصوتٍ عالٍ، والفتْ نظرَ جميع زبائن المطعم، والإدارة إلى سوء تصرفه.

كيف ترفع ضغط النادل

(البخشيش)

أسهل طريقة لرفع ضغط أيّ نادلٍ في مطعم، أو مقهى هو ألا تقدّم البخشيش الذي كان ينتظره منك. بتصرُّفك هذا، أنت تلفت انتباهه إلى سوء خدمته، وعدم رضاك عن أدائه.

ذمُّ الخدمة المقدَّمة طريقة مُثْلى للتوفير من خلال عدم دفعك للبخشيش.

كيف ترفع ضغط النادل

(أنواع المعكرونة)

في المطعم، إذا أردت أن ترفع ضغط النادل، فيمكنك على سبيل المثال السؤال عن أطباق المعكرونة التي يوفرها المطعم بجميع أنواعها. اسأل عن صنف المعكرونة، طولها، نوع التتبيلة المستخدمة في تحضيرها، بعدها يمكنك القيام بطلب أيّ شيءٍ آخر. اطلب طبقًا من السلطة اليونانية الخضراء. كذلك، لا مانع من أن تسأل عن نوع الخَسّ في سلطتك الخالية أصلًا من الخَسّ حسب طلبك.

العبْ على خيوط الأزبقيتي؛ كي يغضب الطباخ مثل إيطالي من تأليفي.

كيف ترفع ضغط النادل

(ليمون زيادة)

في المقهى لا مانعَ من أن تشتكي من زيادة منسوب الغاز في مشروبك الغازي. أو من زيادة حموضة الليمون في شراب الليمون الذي طلبته أنت بنفسك مع ليمون زيادة.

اللَّعِبُ على حبال الاستعباط فنٌّ لا يجيده إلَّا القليلون.

كيف ترفع ضغط النادل

(أغلى طبق)

في المطعم، عبِّرْ عن استيائك من نوعية الأكل المقدمة لك، واطلب من النادل تبديل الطلب المقدم لك. هنا عليك القيام بطلب طبق بديل مع الحرص على أن يكون الطلب البديل أغلى ثمنًا من طلبك الأصليّ. بعدها أصَرّ على أن تدفع فقط قيمة الطبق الأصلي الذي قمت بطلبه في البداية.

ذمُّك لنوعِ الأكل المقدَّمِ لكَ كفيلٌ بحصولك على قيمة غذائية ومادِّية أعلى.

كيف ترفع ضغط النادل
(الإطراء)
ادِّعاؤك معرفة كلّ أنواع الحلويات المقدمة، وإطراؤك على نوع الحلويات المقدمة، سيدفع البائع، أو النادل إلى تقديم أشهى وأفضل أنواع تلك الحلويات.
تذوَّق أغلى الأصناف، واطلب أرخصها.

في كثير من الأحيان يُعَدُّ الإطراء وسيلة جيِّدة جِدًّا للحصول على المبتغى.

كيف ترفع ضغط النادل
(كرسي زيادة)
في المطعم قمْ بحجز طاولة لأربعة أشخاص؛ حتى لو لم تكن بحاجة لجميع المقاعد. حيث يمكنك استخدام الكرسي الزائد عن حاجتك لوضع حقيبتك مثلًا.
في الغالب هذا لن يعجب النادل.

ممارسة لعبة الكراسي بزيادة عددها عن عدد اللَّاعبين يجعلها أكثرَ سهولة.

كيف ترفع ضغط النادل
(هناك حجزٌ باسمي)
في المطعم، إذا لم يكن لديك حجزٌ مسبق، تظاهر بأنّ هناك حجزًا باسمك، اطلب المدير، اطّلعْ على كتيِّب الحجوزات بنفسك، افتعل الزحمة. إذا لم تتمكن من إثبات أنّ لديك حجزًا فأنت بدون شكّ قد نجحت برفع ضغط جميع القائمين على المطعم، وفي الغالب ستحصل على طاولة.

لفت الانتباه، وسرقة الأضواء كفيل بإشعار الجميع بأهميتك، وغالبًا الحصول على مبتغاك.

كيف ترفع ضغط النادل
(ذبحُ العجل)
إذا لم تكن راضيًا عن الخدمة المقدَّمة في المطعم، اطلبْ لحم العجل المقدَّد (ستيك). فقط عند إحضار طبق الستيك الخاص بك، اسأل إذا كان العجل مذبوحًا على الطريقة الإسلامية، أوغيرها من طرق الذبح المُتَّبَعة. دعِ النادل يؤكد، أو ينفي، دعه يشرحْ، ويستفضْ بشرح طريقة ذبح العجل، أصْغِ إليه باستمتاع، بعدها يمكنك أن ترفض طبق اللحم المقدَّم لك بسبب برودته، أو أيّ سبب آخر؛ لكن ليس بسبب طريقة ذبح العجل.

اللعب على حبال الحلال، والحرام دائمًا يرفع الضغط!

كيف ترفع ضغط مساعدك
(اتقوا الله في مساعديكم)
هناك كثيرٌ من الأشخاص الذين لا نستطيع أن نستغنيَ عنهم، البعض لا يمكن الاستغناء عنه لأسباب عاطفية، والبعض لأسباب مادية صِرْفةٍ. من الأمثلة على تلك العلاقات المادية الصِّرْفةِ، علاقة الأشخاص بمساعديهم الخاصين. لم أصادف رجلًا، أو امرأة في حياتي لا يشتكي من مساعديه الشخصيين. سواء أكان ذلك المساعد يقوم بتحضير الشاي، أو ترتيب المكتب الخاص. في رأي الكثيرين، المساعد الشخصي هو شرٌّ لا بُدّ منه. شرّ؟ نعم شرٌّ كامنٌ، فالمساعد الشخصي قادرٌ على الاطّلاع على أدقِّ تفاصيل حياتك التي لن تطيق صبرًا في حالة كشفها من قِبَلِ مساعدتك للآخرين.

ذمُّك لمساعديك في المجالس، وشكواك من سوء أدائهم ليس مجرد موضة.

كيف ترفع ضغط مساعدك
(أمْعِنِ النظرَ في السماء)

اطلب قهوتك الصباحية اليومية كالعادة. عندما يقوم مساعدك بإحضار قهوتك، وعند أول رشفة، ادَّعِ بأنّ طعمها بات وكأنه مختلف قليلًا هذا الصباح. تمهلْ، انظرْ حولك إلى أبعد نقطة ممكنة. استرجعْ ذاكرتك محاولًا تذكُّر الطعم القديم. أمْعِنِ النظرَ في السماء، خذْ رشفة أخرى من القهوة، بعدها قرّرْ إن كانت القهوة على ما يرام أم لا.

اِلعب بأعصابه للاستحواذ على انتباهه!

كيف ترفع ضغط مساعدك

(غيّر مسارك)

إذا لم تكن راضيًا عن سائقك الخاص، أخبره عن وجهتك المقررة لذلك اليوم، وبالتوقيت المحدد لهذه الرحلة. غيّر وجهتك خلال الرحلة نفسها باستمرار، لا تنسَ أن تسبق ذلك بتغيير موعد الرحلة قبل بدئها. استمر بتغيير الوجهة؛ حتى يقوم سائقك الخاص بالقيادة على غير هدًى.

بصراحة، أنا لا أحبّذ فكرة رفع ضغط السائق أثناء القيادة رغم أنّ الأمر لا يخلو من التسلية التي قد تكون خطرة أحيانًا.

كيف ترفع ضغط مساعدك

(درجة الحرارة)

كثيرٌ من الناس يثبت درجة حرارة نظام التكييف في المنزل على درجة حرارة ثابتة. إذا كنت تقطن منزلًا كبيرًا، فلا مانع من أن تطلب من مساعدك الذي يشتكي من قلة انشغاله القيام بتثبيت درجة حرارة كلّ غرفة بصورة مستقلة، ومختلفة عن درجة حرارة الغرف الأخرى. لا تنسَ أن تطلب من مساعدك أن يقوم بتعديل درجة حرارة الغرف باستمرار؛ حتى يبقى هو بدوره مشغولًا.

اختلاف درجة حرارة الغرف في المنزل كفيلة برفع درجة حرارة مساعدك.

كيف ترفع ضغط أبنائك

(أين العصا)

لست بصدد التحدث عن كيفية التعاطي مع الأطفال، أو غير البالغين من الأبناء. أنا هنا فقط أودّ أن أشارك قرائي الكرام بعض الأفكار الشقية التي تليق بالأشقياء من الأبناء. أعدّوا لهم ما استطعتم من عصيان الخيزران المملح...

إنهم الأشقياء يا سادة، رفع ضغطهم بردّ بضاعتهم إليهم، أمر مستحبّ.

كيف ترفع ضغط أبنائك

(وبالوالدين إحسانًا)

أثْنِ على ولد جارك. لا يوجد شيءٌ يغيظ الأبناء مثل الثناء على أبناء الجيران. سواء أكان الثناء على أدائهم التعليمي، المهني، أو حتى الاجتماعي، مثل برّهم لآبائهم.

رفع ضغط الأبناء، والتنغيص عليهم من خلال العمل على شعورهم بالتقصير، هو أمرٌ في غاية المتعة!

كيف ترفع ضغط أبنائك

(دلال وعلوم رجال)

إذا كان ابنك من النوع الكسول، ويثير غيظك، احرص على وجوده بصحبتك في مجالس الرجال، ليس من أجل أن يطوِّرَ مهاراته الاجتماعية فقط؛ بل من أجل أن يقدّم القهوة للرجال ويقوم على راحتهم!

نغّصْ عليه راحتَهُ من خلال عمله على راحة ضيوفك.

كيف ترفع ضغط أبنائك

(لا تُعِرْه أيّ اهتمام)

إذا كان أحد أبنائك سببًا في قلب معيشتك إلى نكدٍ وهمٍّ لا يُطاق، وفي يوم من الأيام رَغِبَ هذا الابن في أن يتحدث معك في موضوع يهمُّه، ابتسمْ في وجهه، وغيِّرِ الموضوع. حاول أن تضحكَ. إذا لم يَهُنْ عليك أن تضحك، انشغل بجوالك. المهم أنك تنشغل عنه بأيِّ شيءٍ، ولا تُعِرْهُ أيَّة درجة من الاهتمام.

احرص كلّ الحرص على ألَّا يلفتَ انتباهك، قاومْ ولا تضعُفْ.

كيف ترفع ضغط أبنائك

(آي فون ٨)
إذا كان ابنك المراهق بليدَ الإحساس بكلّ ما تحمله الكلمة من معنًى، يتعمَّد رفع ضغطك، ويجلب لك التعب النفسي والاجتماعي، وكنت فعلًا ترغب بتلقينه درسًا وتحريكه، قم بعمل التالي: انتظر أقرب مناسبة، واشترِ «آي فون»٨ لابن أخيك العزيز عليك، والقريب بالسنّ من عمر ابنك، شرط ألَّا يكون ابنك يملك جهازًا مثله.

»العب على حبال غيرته، يمكن تلفت انتباهه ويحسّ»!

كيف ترفع ضغط أبنائك

(٢٤ ساعة)
إذا كان ابنك الكسول جِدًّا ينتظر عطلة نهاية الأسبوع بفارق الصبر. لكي ينام حتى العصر، فلا مشكلة إذا أيقظته مبكِّرًا بعد صلاة الفجر مباشرة في يوم من أيام الجمعة الباردة؛ كي يأخذ السيارة إلى مركز الصيانة القريب من المنزل الذي يعمل سبعة أيام في الأسبوع، و٢٤ ساعة في اليوم.

نغّصْ عليه نومه، شبيه الباندا!

كيف ترفع ضغط أبنائك
(نشاط وحيوية)
في الإجازات الطويلة إذا يَئِسْتَ من إيقاظ أبنائك قبل الساعة ١٢ ظهرًا؛ لأنهم لا ينامون قبل الفجر، فعليك أن تبدأ يومك أنت بكلّ نشاط، وحيوية. وفي ساعة مبكرة من اليوم.
عند استيقاظك مباشرة، قمْ بتشغيل موسيقى بيتهوفن بأعلى صوت ممكن، اجعل صوت الموسيقى يصدح في جميع أرجاء المنزل.

في كثيرٍ من الأحيان تتناغم الألحان الموسيقية مع فنّ التنغيص، وتظهر بأبهى حُلَلِها.

كيف ترفع ضغط أبنائك
(السيارة الرياضية)
إذا كان عمرك فوق الـ٦٠ عامًا، ووزنك فوق الـ١٠٠ كيلوجرام، أصلع، وكان أحد أبنائك يمتلك سيارة رياضية مكشوفة، قمْ باستعارة سيارة ابنك هذه، وقمْ بقيادتها في الحارة، اذهب إلى السوبرماركت القريب. المهم أن تحرص على أن يشاهدك أصدقاء أبنائك، أو أحدهم على الأقلّ وأنت تقود تلك السيارة.
فقط عليك أن تستمتع بالرحلة، وتتصور حجم التعليقات التي سوف يتلقاها أبناؤك من أصدقائهم. هنا يجب ألَّا تغفل عن حجم الإعجاب المُفْعَمِ بالحماسة الذي سوف تستمتع به بين أصدقاء أبنائك وخاصة الذكور منهم؛ ممَّا سيسهم برفع ضغط أبنائك أكثر، وأكثر.
أنت هنا سرقت الأضواء، ونغّصْتَ على أبنائك من خلال لفت نظر أصدقائهم إليك، وأنت تقود السيارة الرياضية المكشوفة وأنت بكامل صلعتك!
كيف ترفع ضغط أبنائك
(نَكِّتْ)
نَكِّتْ، نعم نَكِّتْ. كلما تلتقي أصدقاء أبنائك، نكّتْ. إذا كانت النكت سخيفة، سيشعر أبناؤك بالحرج، وسيرتفع ضغطهم. أما إذا كانت النكتة ظريفة، فستزيد شعبيتك مع أصدقاء أبنائك، وسيرتفع ضغطهم أيضًا!

الضحك هو العنصر الأول من عناصر رفع الضغط الستة.

كيف ترفع ضغط أبنائك
(درسٌ في التضخُّم)
لا ضَيْرَ في استعراض جزءٍ من معرفتك بعلوم الاقتصاد ودهاليزه العميقة أمام ابنك المراهق، الذي يشعرك - وهو كذلك يشعر- بأنه بالثلاثين من عمره!
على سبيل المثال، يمكنك أن تضرب مثلًا في أسعار حفَّاضات الأطفال (البامبرز).
ذكر ابنك المراهق بأسعار حفَّاضات البامبرز عندما كان طفلًا مقارنةً بسعر

البامبرز اليوم. أخبره بحسبة بسيطة كم كانت تكلفة استخدام الحفَّاضة الواحدة آنذاك مقارنة بسعرها اليوم.
هنا أنت تقوم باللعب على حبال الزمن ما بين الحاضر والماضي؛ للتنغيص على ابنك الذي يريد أن يسبق زمانه.
مواقف وحكايات
(القضايا الجوهرية)
تغيّر مواقفك السياسية حيال قضايا جوهرية، وحسَّاسة كفيلٌ برفع ضغط خصومك بغضِّ النظر عن درجة سخونة، أو برودة أعصابهم. على سبيل المثال: لا يوجد بالعالم العربي قضية قادرة على خلق الخصومة، والفوضى العارمة بين المتجالسين مثل قضية فلسطين.

اللعب على حبال قضايا الأمة من خلال الاستمرار بتغيير المواقف كفيل برفع ضغط أيّ إنسان.

مواقف وحكايات
(الحلال والحرام)
اللعب على وَتَرِ الحلال، والحرام ليس فقط كفيلًا برفع ضغط من حولك، وخلق الفوضى بالمكان، اللعب على وَتَرِ الحلال والحرام كفيلٌ بأخذ أيّ نقاش بسيط إلى منحنيات خطيرة.
من غير المستغرب أن تأخذ النقاشات الدينية أبعادًا خطيرة، لذلك يتوجَّب الحذر وكلّ الحذر قبل الخوض في نقاش ديني. بالمقابل، تغيّر موقفك تجاه قضية دينية حقٌّ مشروع لك طالما امتلكت السند الشرعي الداعم لموقفك الجديد.

اللعب على حبال الفقه الشرعي وسيلة ناجعة في رفع ضغط الخصوم؛ لكنها كاللعب بالنار.

مواقف وحكايات
(ركّزْ على الذَّيْل)

إذا كنت أنت المسؤول الشخصي عن كيّ ملابس سيّدك، احرص على أن تقوم بعملك على أكمل وجه، ولا تنسَ أن تترك لك بصمة عند قيامك بكيّ الذيل الخلفي للبنطلون حيث يتسنّى للكلّ تمييز تلك البصمة باستثناء سيّدك.
هذا تمامًا ما كان يقوم به المساعد المخلص كومار مع سيده طيلة ٢٥ عامًا!

دائمًا اترك لك بصمة واضحة.

مواقف وحكايات
(شجرة الكريسمس)
يروي لي أحد أصدقائي المصريين، ويُدعى: «عبد الصبور» لشدَّة صبره، رغم أنّ اسمه الحقيقي جلال، وهو من سكان مدينة الرياض، عاصمة المملكة العربية السعودية، حيث مقرّ عمله، أنه كان له زميلُ عمل من شمال الجزيرة العربية.
كان هذا الزميل العربي متديّنًا جِدًّا، وحريصًا على اصطحاب جميع زملاء العمل معه لأداء الصلاة، وإيتاء الزكاة!
يروي عبد الصبور أنه في يوم من الأيام اصطحب زوجته إلى أحد الأسواق، وهناك بالسوق صادف زميله المتديّن. كانت زوجة عبد الصبور لا تضع النقاب الذي يغطي كامل الوجه وتكتفي بارتداء الحجاب الشرعي الكاشف للوجه.
أثار حجاب زوجة عبد الصبور امتعاض زميله المتديّن الذي بدوره لم يتردَّد بالتحدث مع عبدالصبور، والتعبير عن امتعاضه من غطاء زوجته الذي كان يقتصر على الحجاب فقط من دون النقاب. تعامل عبد الصبور مع امتعاض زميله المتديّن بكلّ رحابة صدر، وانتهى الموضوع عند ذلك.
بعد مرور عدة أيام على حادثة الحجاب الشرعي كان عبد الصبور يتحدث مع أحد زملائه المسيحيين في مقرّ العمل حيث كان زميله المسيحي يشتكي من قلة المتاجر التي تبيع أغراض وزينة عيد الميلاد (الكريسمس). بدون مقدمات وأثناء حديث عبد الصبور مع زميله المسيحي إذ بزميلهم العربي المتديّن جِدًّا يقتحم حديثهما عارضًا خدماته على زميلهما الموظف المسيحي، حيث إنّ ابنه أي ابن المتدين- يملك متجرًا يبيع كلّ ما يخصّ الكريسمس.
نزل عرض الزميل المتديّن كالصاعقة على مسامع عبد الصبور،وكاد أن ينفجر من الغيظ حين شهد بأمّ عينيه التناقض الكبير الذي يعيشه زميله المتديّن

بالتعاطي مع الأمور الدينية، تعاطٍ قائمٍ على المصلحة المَحْضَة. يستنكر الحجاب الشرعي لزوجة زميله، وبالمقابل تجده لا يتردد بتسويق بضاعة متجر ابنه المتخصص بتوفير جميع مستلزمات أعياد الميلاد.

الله يصبّرك يا عبدَ الصبور!

مواقف وحكايات
(الاتّجاهُ المعاكسُ)
أن تتبنَّى موقفًا مضادًّا من الشخص الآخر في أمور معينة، فهذا أمرٌ طبيعيٌّ جدًّا، أما أن يكون لك موقف مضادّ من شخص ما باستمرار، فهذا نذيرٌ بوجود مشكلة في العلاقة بينكما. باختصار، إذا أحببت أن ترفع ضغط شخص ما، فاحرص على أن تخالفه الرأي باستمرار. الأشدّ من ذلك هو أن تخالفه بعد أن يقوم هو بتبنِّي وجهة نظرك الأساسية التي بَنَيْتَ عليها اختلافك معه.

بالعربي: حيونة!

مواقف وحكايات
(العم وَلِي والخال خَلِي)
كان يا مكان في قديم العصر والأوان شابّ اسمه زعتر، وكان لزعتر خالٌ قريبٌ جِدًّا من والدته، أي والدة زعتر. خال زعتر كان شخصًا فضوليًّا كثير التدخل في الشؤون الخاصة بزعتر. كان خال زعتر يزور زعترَ، ووالدته بصورة شبه يومية. لم يكن زعترُ قادرًا على مواجهة الخال؛ إكرامًا لخاطر والدته «أم زعتر».
فَكَّرَ زعتر مرارًا، وتكرارًا بطريقة ما للتقليل من زيارات الخال لهم، والتقليل من تدخُّلاته في شؤونهم الخاصة. فَكَّرَ، وفكَّرَ، وفكَّرَ.. حتى توصَّل إلى حلٍّ لا يخلو من الخباثة الممزوجة بالطرافة. وجّه زعتر خادمه العبوس (سرورَ) للقيام بتلبية جميع طلبات الخال المزعجة عند قدومه لمنزل زعتر وعلى أكمل وجه؛ لكنْ على أن يقوم سرور بخدمة الخال بطريقة لا تخلو من التنغيص.... التنغيص على الخال طبعًا. تنغيصٌ يشعر به الخال، ولا تلاحظه أم زعتر.

على سبيل المثال: إذا طلب الخال كأس شاي، يقوم سرور بإحضار كأس الشاي باردًا. مثال آخر: إذا قام الخال بطلب كأس ماء، يقوم سرور بإحضار كأس الماء ساخنًا، ويقدمه بابتسامة خبيثة. أو أن يقوم سرورُ بإحضار الطلب كما أراد الخال؛ ولكنْ بتهكُّمٍ خَفِيٍّ لا يشعر به إلَّا الخال نفسه. وجه زعتر خادمَه سرورَ إلى أن يستخدم أسلوب الاستعباط تارة والتهكم تارة أخرى، بشرط ألَّا تشعر أم زعتر بذلك. بعد فترة بسيطة.. نجحت خطة زعتر، وقلَّتْ زيارات الخال، وتدخلاته.

التنغيص غالبًا مُجْدٍ.

مواقف وحكايات
(تظاهرْ بأنك نعسان)
من أكثر الأمور رفعًا للضغط التي من الممكن أن يقوم بها المتلقِّي عند حديث أحدهم له، هو التثاؤب، والتظاهر بالنعاس. تظاهر المتلقِّي بالنعاس ،والتثاؤب كفيلٌ بقتل الحماسة، ليس فقط حماسة المتحدث؛ بل والحضور كذلك. في التثاؤب إشارة غير مباشرة للمتحدث، والحضور على حدٍّ سواء بأنّ الحديث مُمِلّ.
استفزازك لخصومك من خلال التظاهر بالنعاس أثناء حديثهم أمرٌ مزعجٌ جِدًّا بالنسبة لهم، وسيترتب على ذلك انزعاجهم الشديد ورفع ضغطهم، تمامًا مثل ما أردت.

هل تصدق أنه يمكنك سرقة الأضواء من خلال تظاهرك بالنعاس!

مواقف وحكايات
(حاجة طيبة)
لا يوجد أسوأ من ألَّا يكون لك من اسمك نصيب! كأن يكون اسمك مثلًا: جميلًا وأنت لا صلةَ لك بالجمال، أو حبيبًا، وكنت ذا خلق سيِّئ. المهم، بطلة قصتنا اليوم هي الحاجة طيبة. كانت الحاجة طيبة الله يرحمها ليست لها علاقة بالطيب، وأعتقد أنها لم تحجّ مرة واحدة في عمرها كله. لا أعرف لماذا تنادى بالحاجة؟! يمكن

لأنها ببساطة كانت سيدة كبيرة بالسن. على أية حال، كانت الحاجة طيبة ملكة رفع ضغط الآخرين. وكانت تتفنَّن بقهر الأطفال والكبار على حدٍّ سواء.
الميزة الوحيدة للحاجة طيبة، أو ما كان يغفر لها بأنها لم تكن تفرق بين أحد، حيث إنّ الكلّ كان عرضة لتصرفاتها المزعجة والكفيلة برفع ضغط الجميع.
كانت الحاجة طيبة إذا أحضرت الحلوى للأطفال حرمت الكبار منها، وإذا أحضرت المشروبات الباردة للكبار منعت الصغار منها. إذا لم تعجبها ملابسك، أو حالة شكلك في ذلك اليوم، فلن تتردد في انتقادك أمام الجميع. حتى إذا صادف أنها أرادت أن تمدحك ستجد أنها قامت بذلك بطريقة محرجة بالنسبة لك. على سبيل المثال، إذا فطنت الحاجة طيبة لقصة إعجابك بأحدهم فتأكد من أنها ستقوم بإحراجك بقول، أو عمل مستغِلَّةً بذلك كبر سنّها وصلاتها القوية، وأهم من ذلك لسانها السليط.

الله يرحمك يا حاجة طيبة، كنت أستاذة برفع ضغط من حولك.

مواقف وحكايات
(بوسعيد)
كانت شخصية «بوسعيد» شخصية لطيفة ومحبَّبة من الأغلبية، كان صاحب نكتة، وصاحب واجب وقريبًا من الجميع، مشكلة «بوسعيد» الوحيدة أنه إنسان «محطِّم». كيف؟
كان «بوسعيد» من النوع الذي إذا أخبرته بأنك قد اشتريت منزلًا جديدًا، سيخبرك بأنّ التشييد سيكلفك أقلّ. بالمقابل، لو أنك قد شيّدتَ المنزل، عوضًا عن شرائه، سيخبرك بأنك قد أتعبت نفسك، وأنّ المنزل الجاهز أفضل.
إذا أخبرته بأنك قد اشتريت سيارة جديدة، ستجد بوسعيد يخبرك بأنه كان من باب أوْلَى أن تنتظر عروض التنزيلات على السيارات في فترة الصيف. المهم أنه ينغّص عليك فرحتك بإنجازك، سواء أكان بقصد أم غير قصد.

الله يهديك يا بوسعيد، أنت تستحق لقب ملك التنغيص بجدارة.

مواقف وحكايات

(شعرة معاوية)

عزيزي القارئ، ألا تعتقد بأنّ شعرة معاوية حُمِّلَتْ أكثر من اللازم؟!
للأشخاص الذين لا يعرفون ما هي شعرة معاوية، شعرة معاوية هي آخر جسور الوصل بينك وبين الآخرين. أبْقِ على شعرة معاوية، أي حافظ على آخر جسر من الوصل بينك وبين الآخر. حفظك لشعرة معاوية يترتب عليه تبعات متعبة؛ بل ومتعبة جِدًّا. تلك التبعات قد تكون بصورة تحملك على التعاطي مع أشخاص لن تطيق معهم صبرًا. هل فعلاً يستحق الأمر كلّ ذلك؟

قد يكون لإخواننا في الشام رأيٌ آخرُ في طريقة التعاطي مع مَنْ نكره، إخواننا بالشام عندهم مقولة مشهورة تقول: «إذا ما بتكبر ما بتصغر». بمعنى إذا ظلت الخلافات فترة طويلة على نارٍ هادئةٍ، فنارها لن تنطفئ، وسوف تستمر تلك الخلافات لفترة طويلة جِدًّا، أو إلى ما لانهاية. أي حسب رأي إخواننا بالشام: لا بُدّ من انفجار الموقف حتى تتحول النار إلى رماد، وبعدها فقط يكون هناك فرصة حقيقية للتصالح والبدايات الجديدة حتى لو بعد حين.

اللَّعِبُ على شعرة معاوية قد يكون مكلِّفًا أحيانًا، سيرفع ضغطك أنت!

عباراتٌ مستفزَّةٌ

(....)

ممكن

تقريبًا

ليس بالضرورة

لا أعرف

عفوًا، من أنت؟

آااه...

احتمال

الكلّ يعرف ذلك

غريب أنك لا تعلم

الكلّ أتى إلى...

الكلّ ذهب إلى...

لا أعتقد ذلك
هذا لا يتعدّى كونه رأيك
أنا لا أسمح لك
أمي أطيب إنسانة في العالم
ما شاء الله على فلان، وسامة ومنصب
ما شاء الله عليها، ستّ بيت
خدودك كبرانة
جميع الكلمات والعبارات المذكورة أعلاه قد تكون كلماتٍ، أوعباراتٍ مناسبةً، وقد تصل إلى درجة البراءة. لكنّ استخدام تلك العبارات في الوقت المناسب، ومع الشخص المستهدف مع عقد النية على رفع ضغطه أمرٌ في غاية اليُسر.
على سبيل المثال لا الحصر، استخدامك لجملة: «لا أعرف» حيث كان يتوقع منك الشخص المقابل المعرفة ستكون كفيلة برفع ضغطه. مثال آخر، كلمة مثل: «تقريبًا» إذا وُظِّفتْ توظيفًا خاطئًا، كالإشارة إلى موعد وصول ضيفٍ مهمٍ كفيلة برفع ضغط مَنْ كان بانتظار ذلك الضيف.
أخيرًا، وليس آخرًا، سؤالك لشخص ما: «من أنت؟» عند تحيته لك، وكان هذا الشخص يتوقع منك معرفته، كفيلٌ بخلق معركة قد تمتدّ بينكما لعقود من الزمن.
التوظيف الخبيث للعبارات البريئة كفيل برفع ضغط أيّ إنسان؛ لذلك أحْسِنِ التعامل معها.
في الختام
إنّ عمق معرفة الإنسان بطبيعة نفسه البشرية ستزيد من ديناميكيته، ومرونة شخصيته، وقدرتها على التعاطي مع تقلُّبات الظروف الخارجية من حوله. الإنسان مليء بالتناقضات المختلفة، مثل: الخير والشر، الحب والكره، الأخذ والعطاء. مدى معرفة الإنسان، وإدراكه لمتناقضاته..كل ذلك سيسهم بشكل كبير في خلق شخصية متَّزنةٍ قادرةٍ على التعامل مع تقلُّبات النفس، ومزاجيتها.
بغضِّ النظر عن كمية الأفكار، والنصائح الشقية التي لا تخلو من المشاغبة أحيانًا، والمكر أحيانًا أخرى، والموجهة إلى القارئ الكريم من خلال المواقف المختلفة، وغير المنسجمة بين الأفراد، على القارئ الكريم أن يعترف بأنّ تلك الأفكار قد سبق أن خطرت عليه في مواقف عدة.

عزيزي القارئ الكريم، أحببت من خلال هذا العمل مشاركتك الأساسيات الستة لرفع ضغط الخصوم الطارئين الذين قد نصادفهم في حياتنا اليومية، سواء أكان ذلك في المنزل، أم المكتب، أم أيّ مكان آخر.

كلّ صفحة من هذا العمل تم نحتُها بعناية لرفع ضغط شخص ما في مكان ما!



